

O U M M I 3 6 0

CRÉER UNE OFFRE

*Clair, désirable,
rentable !*



FORMABOOK

Avant de commencer...

Petit rappel juridique



DOCUMENT À USAGE STRICTEMENT PERSONNEL

INTERDICTION DE PARTAGER CE DOCUMENT, À TITRE GRATUIT OU PAYANT

Conformément à la loi, l'ensemble des contenus de ce Formabook, ainsi que tous les éventuels bonus associés, sont protégés au titre de la propriété intellectuelle.

Toute utilisation, reproduction, diffusion ou exploitation, totale ou partielle, sans autorisation écrite est strictement interdite.

Cela constitue une contrefaçon, sanctionnée par la loi :

300 000 € d'amende et 3 ans d'emprisonnement (article L.335-2 du Code de la Propriété Intellectuelle).

Ce que vous êtes autorisé à faire :

- Lire et utiliser ce Formabook uniquement dans le cadre de votre propre projet.
- Appliquer les conseils et méthodologies partagés dans ce Formabook pour développer votre activité.
- Partager librement en story Instagram, post, email ou tout autre support de communication, votre retour d'expérience, votre avancement ou votre motivation.

(Si vous montrez ce Formabook dans vos contenus, merci de ne pas divulguer le contenu ou les exercices visibles à l'écran.)

Ce qui est interdit :

- Partager, transmettre, revendre ce contenu, même partiellement.
- Utiliser ce contenu dans un cadre professionnel, commercial ou concurrent sans autorisation.

Au-delà des aspects juridiques, **ce Formabook est le fruit d'un travail conséquent**. Le partager ou l'utiliser sans mon autorisation nuit à la viabilité de mon entreprise et à mon engagement auprès des personnes qui me font confiance.

Je vous remercie de respecter ce travail et de ne pas le diffuser sans autorisation.

Nabila



Hello, c'est Nabila !

QUI SUIS-JE (EN VRAI DE VRAI ?)

Maman de 4 enfants, j'ai une seule obsession : **travailler moins et gagner plus.**

À la base, je voulais juste partager mon quotidien sur les réseaux : jeune maman, étudiante, souvent dépassée... J'ai lancé mon compte Snapchat sur un coup de tête. 8 ans plus tard, je suis toujours là. Et aujourd'hui, j'ai un business qui tourne presque aussi vite que ma machine à laver.

Le temps passe, je me fais vieille (😭), mais ce que je retiens, c'est ça : **j'ai construit mon business pour travailler peu, pas parce que je n'aime pas bosser... mais parce que mes enfants et mon foyer sont mon vrai moteur.**

Oui, j'aime bosser, j'adore entreprendre, mais pas au prix de rater leur enfance ou de les faire garder. Alors j'ai appris à entreprendre autrement. Toujours avec passion, souvent avec un bébé dans les bras, et surtout avec des méthodes simples qui me permettent de vivre pleinement ces deux facettes de moi : **ambitieuse ET maman poule.**

Concrètement, voici ce que je fais aujourd'hui dans mon business :



- **Ingénieure pédagogique** : J'imagine, crée et améliore des formations en ligne engageantes et efficaces.
- **Coach-pine business & mindset** : J'accompagne les femmes à lancer et développer un business en ligne simple, rentable et aligné à leurs valeurs. +200 clientes accompagnées.
- **Hôte du podcast Le Trajet** : +9 500 écoutes pour aider à avancer pas à pas dans l'entrepreneuriat le temps d'un trajet.
- **Bras droit multipotentielle** : Je pilote le business des entrepreneures comme si c'était le mien, avec une vision stratégique et opérationnelle.

Contents

- 1** INTRODUCTION : LE VRAI PROBLÈME N'EST PAS L'OFFRE, C'EST LA CLARTÉ
- 2** CHAPITRE 1 : PARTIR DE SOI POUR CRÉER UNE OFFRE
- 9** CHAPITRE 2 : OÙ T'INSCRIRE AVEC TON OFFRE ?
- 13** CHAPITRE 3 : CHAPITRE 3 : CONSTRUIRE UNE OFFRE SIMPLE AUTOUR DE TA PROMESSE
- 23** CHAPITRE 4 : STRUCTURER TON OFFRE POUR QU'ELLE SOIT IRRÉSISTIBLE
- 32** CHAPITRE 5 : PASSE DE L'IDÉE À LA VENTE
- 41** BONUS

Avant de démarrer, je t'invite à écouter ce petit audio de bienvenue :



FORMABOOK

O U M M I 3 6 0

Introduction

“Créer une offre, c’est ce que j’aime le plus !”

Depuis plusieurs années, je crée des offres très régulièrement et, l’année dernière, j’en ai créé presque tous les mois.

Les offres que je crée vont dépendre de mon énergie, de ce que j’apprends, de ce que j’ai envie de transmettre. Et à chaque fois, je prends du temps pour les peaufiner, pour les rendre réelles, palpables.

Si tu as envie de créer une offre à ton tour, tu peux aller sur ChatGPT et lui demander de tout faire pour toi. C’est ce que beaucoup d’entrepreneurs font aujourd’hui. Mais ce n’est pas ce que je veux t’enseigner.

Ce que je veux, c’est que tu prennes conscience que, même sans aide extérieure, tu as les capacités de créer ton offre et de la rendre unique. Parce que pour rappel, t’es unique 😎

“Les personnes qui ont du mal à créer leur offre sont juste des personnes qui n’ont pas réalisé qu’elles ont un potentiel énorme. Et tu fais peut-être partie de ces femmes inspirantes.”

Ce que je vais te transmettre dans cet ebook va te permettre de changer d’état d’esprit. De créer ton offre, et surtout, de la créer avec beaucoup de clarté. Parce que le véritable problème n’est jamais l’offre, mais la clarté. Si ce n’est pas clair pour toi, ça ne sera pas clair pour ton client. Alors let’s go, ta coach-pine préférée t’explique tout dans ce premier formabook.

Bienvenue à toi !



01

Chapitre 1

PARTIR DE SOI POUR CRÉER UNE OFFRE

- 2 -

01

Chapitre 1

PARTIR DE SOI POUR CRÉER UNE OFFRE

Je vais te dire un truc. La promesse que tu vas pouvoir tenir, **c'est une promesse qui part de toi**. J'ai toujours dit et expliqué à mes clientes que **« tout part de toi »**. Et je continue encore aujourd'hui de le penser.

Si aujourd'hui, j'accompagne des femmes à bosser moins de 15h par semaine, c'est simplement parce que c'est **MA réalité**. Je suis maman, j'ai 4 enfants, de 10 ans à 3 mois à l'heure où j'écris ce formabook, et je peux absolument pas me permettre de bosser davantage.

Si j'étais coach sportive, je choisirais d'accompagner des femmes en post-partum. Puis des mamans qui doivent cuisiner healthy tout en faisant des plats « en grosse quantité » parce qu'elles ont une famille nombreuse. Tu vois ce que je veux dire ?

Ton élément différenciateur, c'est toi. Ton histoire, ton parcours. Ce qui fait que tu te lances dans ton business, ce qui te motive, et surtout ce que tu vis au quotidien. C'est ça qui va résonner chez tes futures clientes. Elles ne vont pas acheter ton produit ou ton service juste pour le contenu, mais **parce que ton histoire et ta transformation les touchent**.

En partant de ce que tu vis, de ce que tu traverses, et en t'appuyant sur ta réalité, tu vas créer quelque chose de **vrai, authentique, et profondément connectant**. Et cette connexion, c'est ce qui crée la relation de confiance avec tes clientes. Elles vont te choisir pour ce que tu es et ce que tu représentes, pas seulement pour ce que tu fais.

Ton élément différenciateur : Pourquoi ce qui fait de toi une entrepreneuse unique est la clé de ton offre.

01

Chapitre 1 (2)

PARTIR DE SOI POUR
CRÉER UNE OFFRE

Maintenant qu'on a posé le cadre, parlons de ton **élément différenciateur**. Oui, cette petite touche qui fait que les gens vont venir vers toi et pas quelqu'un d'autre. Parce qu'on est d'accord, ce n'est pas le contenu seul qui fait vendre, **c'est toi et ce que tu représentes**.

Mais comment savoir ce qui te rend unique ? Il y a un élément très important à comprendre avant tout : **ton parcours, tes expériences, tes difficultés et tes forces**. Tout ce que tu as vécu, tout ce qui t'a façonnée, joue un rôle essentiel dans ta capacité à aider d'autres femmes. Et la bonne nouvelle, c'est que personne d'autre ne vit exactement la même chose que toi.

Réfléchis à ta propre histoire. Quelles sont les situations où tu t'es sentie particulièrement forte ou fière de ce que tu as accompli ? Qu'est-ce que tu fais naturellement mieux que les autres ? Quelle compétence ou quel savoir-faire spécifique as-tu développé en naviguant dans ta vie de femme, de maman, d'entrepreneuse ? Parfois, ce que tu perçois comme un détail, une expérience banale ou une faiblesse peut être justement la clé de ton offre unique.

“Ton élément différenciateur, c’est **toi**. Ton histoire, ton parcours. Ce qui fait que tu te lances dans ton business, ce qui te motive, et surtout ce que tu vis au **quotidien**. C’est ça qui va **résonner** chez tes futures clientes.”



Identifie ton élément différenciateur :



FORMABOOK

QUELLES SONT LES
DIFFICULTÉS QUE TU
AS SURMONTÉES
DANS TA VIE
PERSONNELLE OU
PROFESSIONNELLE ?

COMMENT TON
HISTOIRE
PERSONNELLE
PEUT-ELLE SE
CONNECTER À UNE
AUDIENCE ?

TON ÉLÉMENT
DIFFÉRENCIATEUR

QU'EST-CE QUI T'A PERMIS
DE SURMONTER CES DÉFIS ?
QUELS OUTILS OU
STRATÉGIES AS-TU UTILISÉS
QUI POURRAIENT AIDER
D'AUTRES PERSONNES ?

SI TU DEVAIS AIDER
UNE PERSONNE QUI
VIT LA MÊME CHOSE
QUE TOI, PAR OÙ
COMMENCERAIS-TU
? QUELLES SONT LES
ÉTAPES LES PLUS
IMPORTANTES QUE
TU VOUDRAIS LUI
TRANSMETTRE ?




Chapitre 2

**LES DIFFÉRENTS MARCHÉS
EXISTANTS : OÙ T'INSCRIRE AVEC
TON OFFRE ?**

- 9 -

Les différents marchés existants : Où t'inscrire avec ton offre ?

Maintenant que tu as réfléchi à ton élément différenciateur, parlons un peu des différents marchés existants. Le marché de l'entrepreneuriat en ligne est vaste, et il y a plusieurs niches où tu pourrais positionner ton offre. Comprendre où tu vas placer ton message est crucial pour savoir à qui tu vas t'adresser. Voici quelques-uns des marchés les plus courants :



“EN PARTANT DE CE QUE TU VIS, DE CE QUE TU TRAVERSES, ET EN T’APPUYANT SUR TA RÉALITÉ, TU VAS CRÉER QUELQUE CHOSE DE VRAI, AUTHENTIQUE, ET PROFONDÉMENT CONNECTANT.”

▪ Différents marchés :



FORMABOOK

01

Mindset :

Ce marché se concentre sur l'accompagnement des femmes (et des hommes) qui veulent changer de mentalité pour mieux entreprendre. Ici, l'accent est mis sur le développement personnel, la confiance en soi, et l'accompagnement pour surmonter les obstacles psychologiques. Ton histoire personnelle, en tant que maman entrepreneuse ou autre, peut être la base de ton approche mindset. Par exemple, comment tu as dû redéfinir tes priorités, changer tes croyances ou surmonter des moments difficiles pour arriver à être là où tu en es aujourd'hui.

02

Business :

L'entrepreneuriat, ça demande une structure. C'est un marché où l'on propose des formations, du coaching ou du consulting pour aider les femmes à lancer ou développer leur entreprise. Si tu es une experte en organisation, gestion du temps ou en stratégie, tu peux aider d'autres femmes à structurer leur activité sans se perdre dans les détails techniques. Ton expertise dans un domaine spécifique (comme la gestion du temps en étant maman, ou comment créer un business avec peu de ressources) pourrait être l'angle que tu choisis.

Différents marchés (2):



FORMABOOK

03

Bien être et santé :

Ce marché englobe tout ce qui est lié à l'amélioration du quotidien des femmes à travers des pratiques de bien-être, de santé physique ou mentale. Si tu as une approche bien-être (comme des conseils sur la gestion du stress, la nutrition, l'exercice physique ou la gestion émotionnelle), tu pourrais proposer une offre qui combine bien-être et entrepreneuriat. Par exemple, comment rester sereine en tant que maman entrepreneuse, comment gérer son énergie ou bien comment pratiquer des rituels de bien-être tout en construisant son business.

04

Éducation et Formation :

Ce marché est centré sur l'apprentissage de nouvelles compétences. Si tu as une expertise dans un domaine précis, tu peux proposer des formations spécialisées pour enseigner à d'autres femmes comment se lancer dans une activité en ligne tout en équilibrant leur vie personnelle. Par exemple, tu pourrais offrir des formations sur comment créer une activité d'assistante virtuelle, des formations en marketing digital, ou encore comment développer un blog rentable.



Chapitre 3

CONSTRUIRE UNE OFFRE SIMPLE AUTOUR DE TA PROMESSE

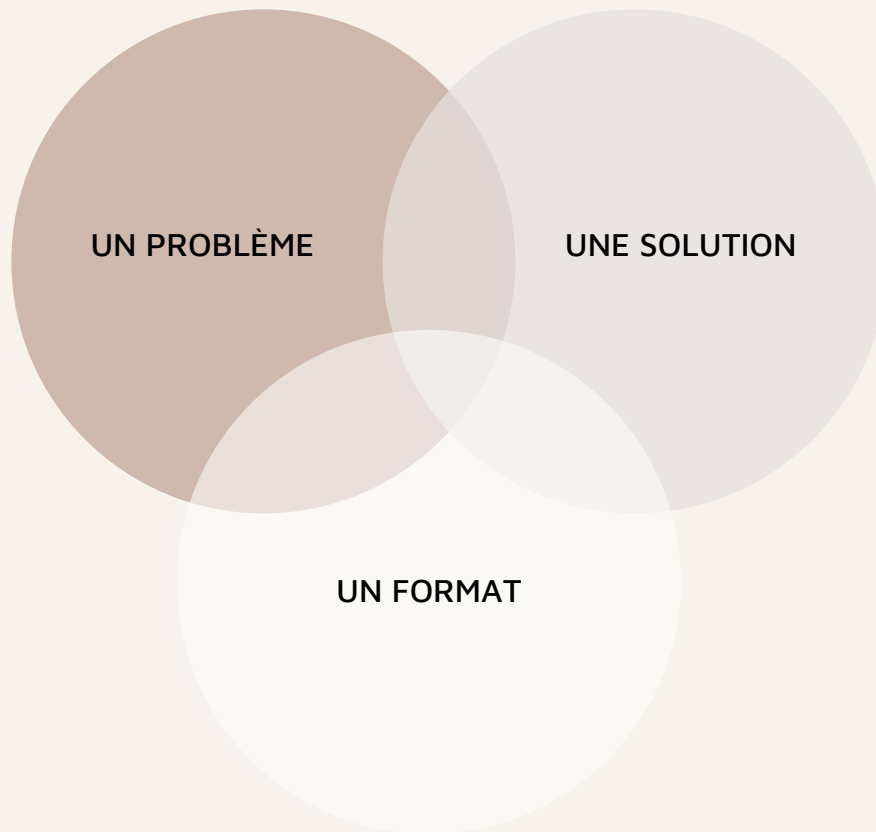
- 13 -

La méthode :



FORMABOOK

"1 PROBLÈME – 1 SOLUTION – 1 FORMAT"



Maintenant que tu tiens ta promesse, c'est le moment de poser les bases concrètes de ton offre:

Et je vais être claire avec toi : on ne va pas faire compliqué.

Ce n'est pas parce qu'une offre est simple qu'elle est "petite". Au contraire, **les offres simples sont souvent les plus puissantes**, parce qu'elles vont droit au but.

Et pour construire la tienne, je vais t'enseigner une méthode que j'utilise pour toutes mes offres (et que mes clientes adorent) :

1 problème - 1 solution - 1 format

Pas plus. Pas moins !

1- Un problème clair, concret, précis



Tu dois partir d'un problème que tes clientes vivent dans leur quotidien:

Il faut que ce soit parlant, spécifique, réel !




 À la place de : “Elle manque de confiance”

 Dis plutôt : “Elle évite les miroirs depuis son accouchement.”



 À la place de : “Elle veut lancer son activité”,

 Dis plutôt : “Elle a 10 idées de business, mais elle ne sait pas laquelle choisir.”

Des exemples ?

ALLEZ, C'EST PARTI !



COIFFEUSE À DOMICILE

Problème : “Elle enchaîne les rendez-vous mais termine le mois à découvert.”

COACH EN ALIMENTATION

Problème : “Elle passe d’un régime à l’autre mais ne tient jamais plus de 3 jours.”



ACCOMPAGNANTE EN PARENTALITÉ

Problème : “Elle finit chaque journée en criant et culpabilise toute la soirée.”

CRÉATRICE DE ROUTINES BIEN-ÊTRE

Problème : “Elle veut prendre soin d’elle, mais elle abandonne à chaque fois au bout d’une semaine.”



*Tu vois l'idée ?
On parle du
vrai quotidien,
pas de concepts
vagues.*

2. Une solution accessible et désirable

Maintenant, tu vas construire une **solution simple, actionnable, qui répond directement à ce problème**. Et là, pas besoin d'avoir 20 modules ou de créer un univers complexe.

➔ *Ce qu'il faut, c'est :*

- Une transformation claire
- Un parcours logique
- Et surtout : un sentiment de "je peux le faire"

Des exemples de solutions ?

COIFFEUSE À DOMICILE



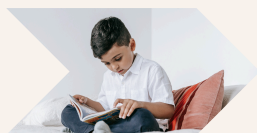
"Créer une grille tarifaire rentable et oser dire ses prix."

COACH ALIMENTATION



"Préparer ses repas en 30 min par semaine pour arrêter de craquer."

ACCOMPAGNANTE PARENTALITÉ

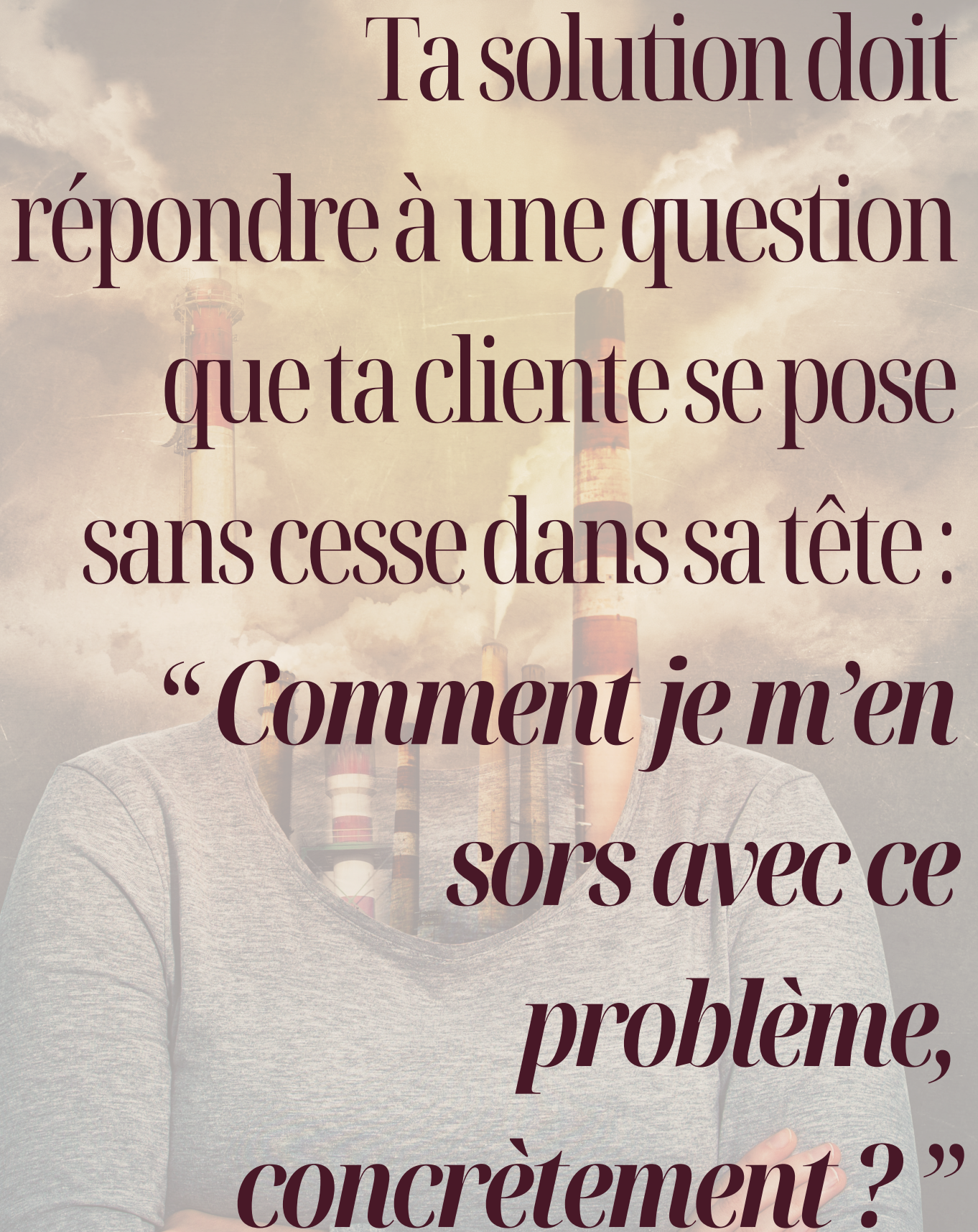


"Poser 3 limites simples qui tiennent, sans crier."

CRÉATRICE DE ROUTINE BIEN-ÊTRE



"Construire sa mini routine 100 % plaisir, 15 min par jour."

A woman with her arms crossed is shown from the chest up, wearing a grey long-sleeved shirt. She is positioned in the foreground, with her arms crossed in front of her. The background is a faded, industrial scene featuring several tall smokestacks or chimneys emitting white smoke or steam, set against a cloudy sky. The overall tone is somewhat somber and industrial.

Ta solution doit
répondre à une question
que ta cliente se pose
sans cesse dans sa tête :
*“ Comment je m’en
sors avec ce
problème,
concrètement ? ”*

3. Un format léger, digeste, pratique



FORMABOOK

➔ *Le format !*

LE FORMAT, C'EST CE QUI REND TA SOLUTION VIVANTE.

C'est ce que ta cliente va **réellement** recevoir.

Et là, il faut **penser à elle** : une femme, souvent maman, occupée, fatiguée, avec peu de temps, peu d'énergie, mais beaucoup d'envies.



»»» *C'est pour ça que j'ai créé le format Formabook !*

➔ UN EBOOK QUI NE SE CONTENTE PAS DE TE FAIRE LIRE :



Mais qui t'embarque avec moi à travers des vidéos accessibles en QR code

- Que tu peux regarder:



En allaitant ton bébé



Dans ta cuisine



Sur ton canap'

C'est simple, pas prise de tête, utile tout de suite !

Des exemples ?

DE FORMATS ADAPTÉS SELON LA CIBLE :



COIFFEUSE À DOMICILE

Formabook avec tableau de tarification à remplir + tuto vidéo : "Comment fixer tes tarifs."

CRÉATRICE DE ROUTINES BIEN-ÊTRE

Carnet d'exercices + 3 audios guidés à écouter pendant la pause déjeuner.



ACCOMPAGNANTE EN PARENTALITÉ

Mini guide imprimable à coller sur le frigo + QR code vers des vidéos "gestion des crises du soir".

Ta cliente n'a pas besoin d'une masterclass de 2 h. Elle a besoin de petits formats actionnables, qu'elle peut consommer à son rythme, sans pression !

Pour te former à créer des Formabooks :



FORMABOOK

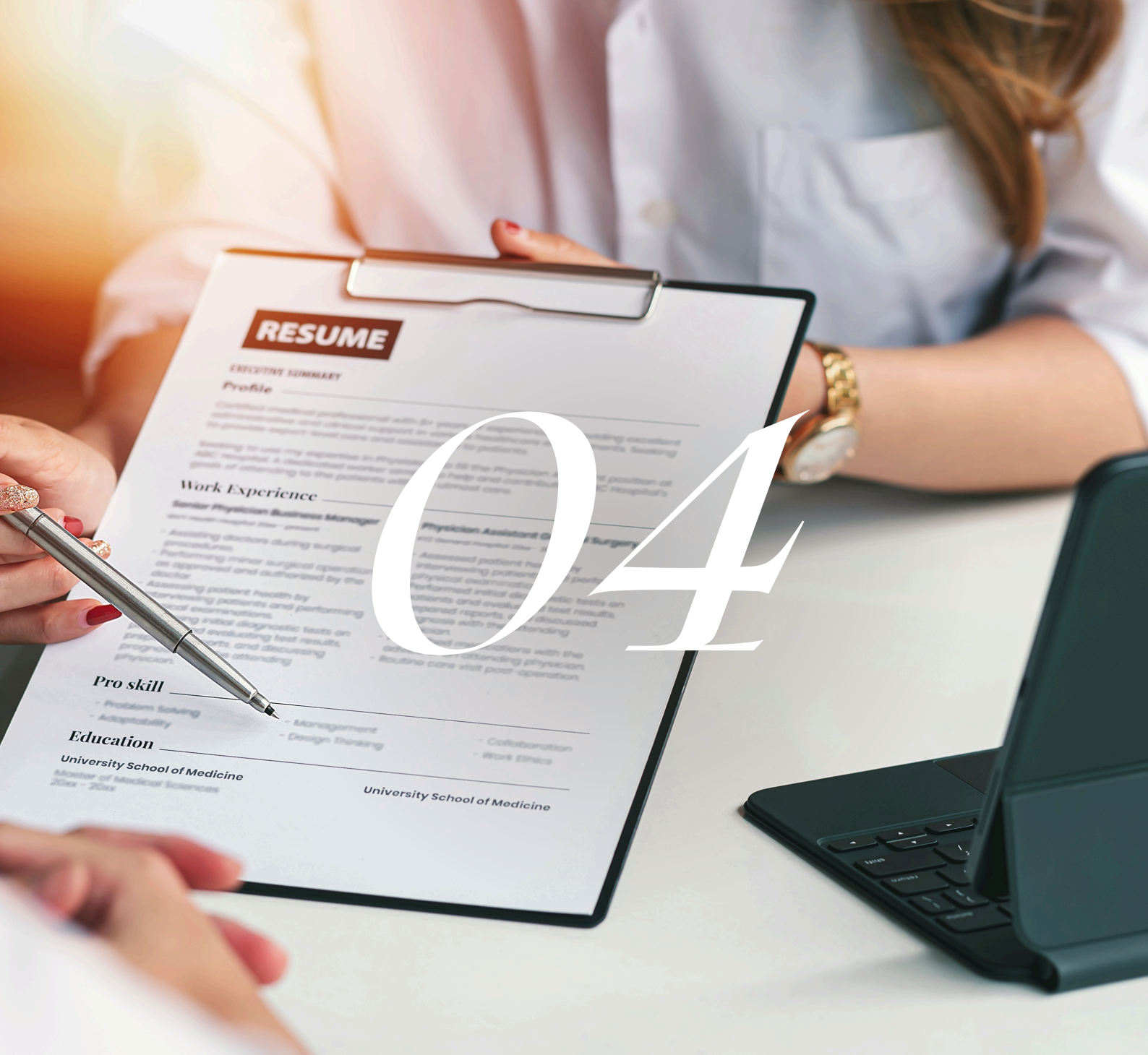
INSCRIS-TOI SUR LA LISTE D'ATTENTE !



LA LISTE D'ATTENTE !



Tu seras informée en
avant-première de l'ouverture
de la formation



Chapitre 4

**STRUCTURER TON OFFRE POUR
QU'ELLE SOIT IRRÉSISTIBLE**

Structurer ton offre pour qu'elle soit irrésistible



Une **offre irrésistible**, ce n'est pas une offre compliquée. C'est une offre **claire, concrète et rassurante**. Honnêtement, en coaching, je vois souvent une seule offre qui en cache trois ou quatre. C'est l'erreur la plus fréquente : **à vouloir trop donner, on se perd... et on perd les autres.**

VOICI DONC LES 4 PILIERS QUE CHAQUE OFFRE SOLIDE DOIT CONTENIR :



2

**LA TRANSFORMATION
DÉSIRÉE**



**LE PROBLÈME CONCRET
QUE TU RÉSOUS**

1



**LE CHEMIN QUE
TU PROPOSES**

3

4

**LE FORMAT DE
LIVRAISON**



1- Le problème concret que tu résous

Il doit être immédiatement **reconnaisable** par ta cliente. Utilise ses mots à elle, pas ton jargon.



ON NE DIT PAS "LIBÉRER SON POTENTIEL"



ON DIT "ARRÊTER DE CULPABILISER DE NE RIEN FAIRE QUAND BÉBÉ DORT."

Exemples :

"Accompagner les femmes dans leur épanouissement"



TROP FLOU...

"Aider les mamans à gagner de l'argent sans s'absenter 40 h/semaine"



CLAIR, CONCRET !

2. La transformation désirée

C'est ce qu'elle **obtient** concrètement (résultat) ou ce qu'elle **devient** (identité).

ELLE DOIT POUVOIR SE PROJETER.

Pose-toi cette question : À quoi ressemble sa vie quand elle a **terminé ton accompagnement** ?

Exemples :

➔ Elle gagne 1 000 €/mois avec une offre qu'elle aime !

➔ Elle se sent légitime et ose enfin vendre !

3- *Le chemin que tu proposes*

Ce sont les **étapes clés** de ton accompagnement. Pas besoin de 12 modules, juste 2 ou 3 piliers simples et logiques, comme des escaliers qu'elle monte un à un.

PENSE "PROGRESSION"!

Elle part de A, elle veut aller à B. Quels sont les grands **rendez-vous** de ce trajet ?

Exemples :

- ➔ *Clarifier son offre*
- ➔ *Attirer les bonnes personnes*
- ➔ *Convertir sans se montrer*

4. Le format de livraison

Qu'est-ce qu'elle reçoit concrètement ? Et comment ? Dis-le **simplement**.

LA CLARTÉ RASSURE !

Tu n'as pas besoin de rajouter des bonus dans tous les sens pour "faire pro". Une offre simple et bien construite vend beaucoup mieux qu'un programme usine à gaz.

Exemples :

- ➔ 3 modules vidéos accessibles sur une plateforme
- ➔ 1 PDF par semaine par email
- ➔ 1 coaching audio + un workbook à télécharger
- ➔ 1 accompagnement en vocal WhatsApp sur 3 semaines



FORMABOOK

3-Quelles sont les 2 ou 3 étapes logiques de ton accompagnement ?

4-Sous quel format vas-tu lui livrer ton aide (vidéo, audio, PDF, etc.) ?



FORMABOOK

Si tu hésites entre deux offres, choisis toujours la version la plus **claire**. Une offre claire vaut toujours mieux qu'une offre parfaite.

D'AILLEURS JE T'AI ENREGISTRÉ UNE MÉTHODE QUE J'AIME UTILISER AVEC MES CLIENTES POUR RENDRE L'OFFRE ENCORE PLUS INCROYABLE.

C'EST LA MÉTHODE QUE J'APPELLE « PSP »

Je te laisse la découvrir ici !





05

Chapitre 5

PASSE DE L'IDÉE À LA VENTEE

■ Chapitre 5 : Passe de l'idée à la vente



Maintenant que ton offre est posée, il est temps de la **créer** et de la **vendre**. Mais selon le **type d'offre** que tu proposes, **les étapes ne seront pas exactement les mêmes**.

■ 1- SI TU VENDS UN PRODUIT DIGITAL (EBOOK, MINI-FORMATION, TEMPLATE...)

TU PEUX TOUT FAIRE EN *15 jours !*

Dans ma formation **EASY DIGITAL PRODUCT**, je t'apprends à créer un produit digital simple, clair et rentable, même si tu pars de zéro.

*Accès à la formation à un prix exclusif
avec le code promo "FORMABOOK"*

ici ! [J'accède à la formation](#)



2-SI TU PROPOSES UN ACCOMPAGNEMENT (COACHING, CONSULTING, SERVICE)

Tu ne peux pas vendre un accompagnement avec juste un post Instagram. Tu dois travailler **LE TITRE, LA FORME L'ACCROCHE**.

Voici comment faire




Le Titre

C'est la première chose que ta cliente verra. Il doit être **clair, orienté résultat, et donner envie de lire la suite**.

ÉVITE LES TITRES VAGUES OU FLOUS. VA DROIT AU BUT, AVEC UNE PROMESSE CONCRÈTE.

➔ *Exemples:*  Reconnecte-toi à ta puissance intérieure

 Lance ton offre en 30 jours sans t'éparpiller

Pose-toi cette question :

Est-ce que ma cliente comprend ce que je propose rien qu'en lisant le titre ?

JE T'AI ENREGISTRÉ UNE VIDÉO POUR T'AIDER À TROUVER UN TITRE QUI DONNE ENVIE DE PASSER À L'ACHAT !



La forme



Même si c'est un accompagnement sur mesure, il doit avoir **une structure claire**.

Ta cliente veut savoir: →

- ➔ **CE QU'ELLE REÇOIT (VISIO, VOCAUX, ESPACE NOTION, GROUPE PRIVÉ...)**
- ➔ **COMBIEN DE TEMPS DURE L'ACCOMPAGNEMENT**
- ➔ **À QUEL RYTHME ELLE SERA ACCOMPAGNÉE**
- ➔ **ET COMMENT TOUT CELA VA L'AIDER CONCRÈTEMENT**

L'accroche



C'est ce qui **donne envie** de lire ou d'écouter la suite. Tu dois parler de **sa situation actuelle** ou de **son problème**, avec ses mots à elle.

UNE BONNE ACCROCHE, C'EST UNE PHRASE QUI LUI FAIT DIRE :

→ *"C'est exactement moi !"*

➔ *Exemples:* Tu veux vendre tes services, mais tu ne sais pas par où commencer ?

T'as une expertise, mais tu n'arrives pas à en faire une offre claire qui donne envie ?

3. METS EN PLACE TON TUNNEL DE VENTE !

Même une bonne offre ne se vend pas toute seule. Tu dois créer un **TUNNEL DE VENTE** simple pour présenter ton offre, convaincre et vendre.

JE TE RECOMMANDE **SYSTEME.IO** : C'EST UN OUTIL GRATUIT, SIMPLE, ET RAPIDE À PRENDRE EN MAIN.

Inscris-toi ici !



La plateforme marketing
la plus simple au monde

Créez votre compte gratuit

Entrez votre adresse email

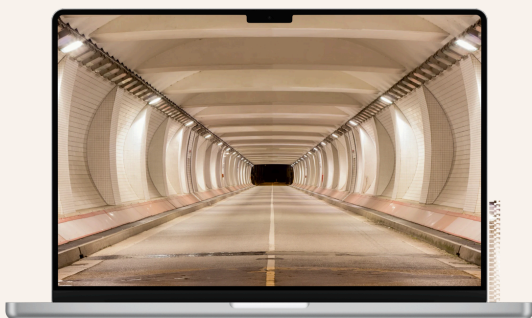
Cliquez ici

✓ 100% gratuit

✓ Pas besoin de carte bancaire

Configure ton tunnel avec ce tutoriel étape par étape :

1 PREMIÈRE ÉTAPE : LES BASES D'UN TUNNEL DE VENTE BIEN CONSTRUIT :



2

DEUXIÈME ÉTAPE : IL FAUT QUE TU PUISSES RÉCUPÉRER DES EMAILS DANS TA BASE DE DONNÉES.

Pour cela, je te montre, étape par étape, comment **configurer ta page de capture d'emails simplement**.



3

TROISIÈME ÉTAPE : TA PAGE DE REMERCIEMENT PEUT AVOIR PLUSIEURS FONCTIONS :

- **Offrir un freebie** : masterclass préenregistrée, ebook à télécharger, etc.
- **Confirmer l'inscription à un événement** (masterclass en direct, workshop...)
- **Donner les instructions pour la suite** : “Retrouve ton ebook dans tes emails”, “RDV le 22 février”



4 QUATRIÈME ÉTAPE : CONFIGURER TA PAGE DE VENTE.

C'est simple tu verras... Le plus compliqué dans une page de vente c'est de l'écrire ! Mais pour ça voici **quelques conseils pratiques** avant de passer à l'étape de configuration :

Retrouve en Bonus à la fin de ce Formabook ta trame pour écrire une page de vente !

VOICI COMMENT CONFIGURER TA PAGE DE VENTE :

Maintenant que tu as compris le contenu de ta page de vente, on peut passer à la **technique** :



CONFIGURER TA PAGE DE PAIEMENT

T'es presque arrivée à la fin (promis) ! Il ne te reste plus qu'à configurer ta **page de paiement** (et je suis sûre que c'est pour recevoir des sous que t'as fait tout ça 😊). Alors regarde, et go, **passe à l'action** en suivant ce tuto :



ASSURER UN BON CUSTOMER CARE

Allez, imaginons que tu as fait ta première vente !

Il te faut maintenant assurer un **bon customer care**, et ça commence dès la **page de remerciement**.

(Cette fois, c'est la dernière vidéo - qui dure, soit dit en passant, 2 minutes ! Courage, ton tunnel est presque prêt !!!)

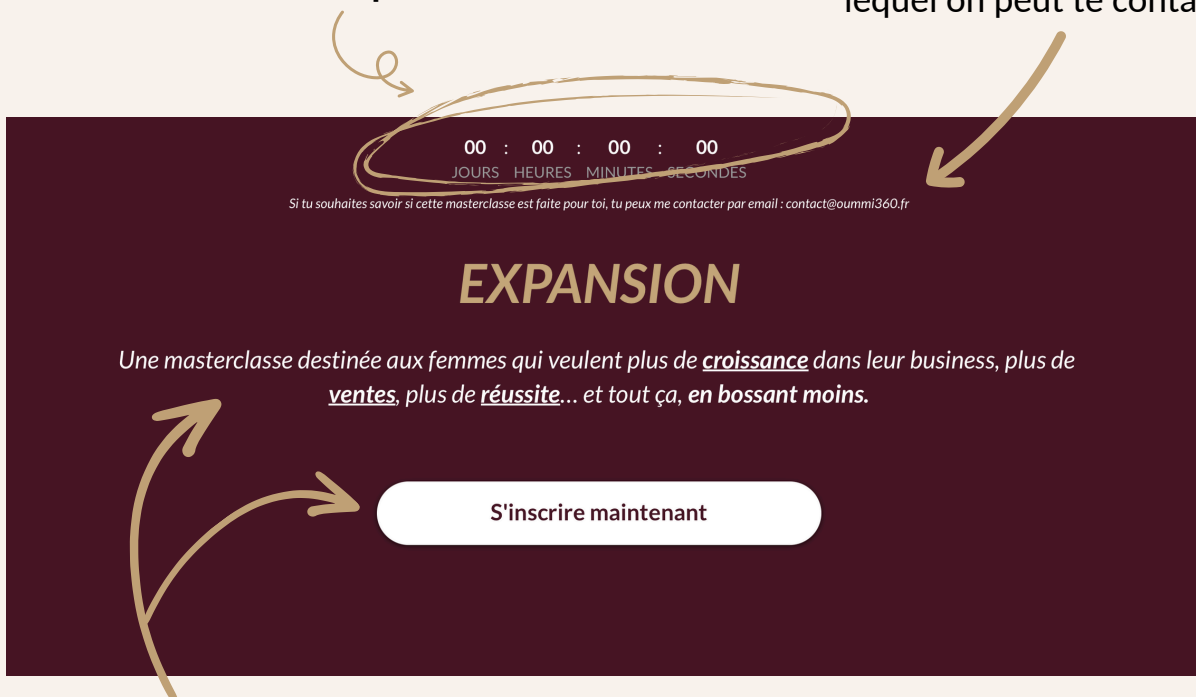


Bonus !

- Rédige une page de vente qui cartonne (*même si tes nulle en copywriting*)

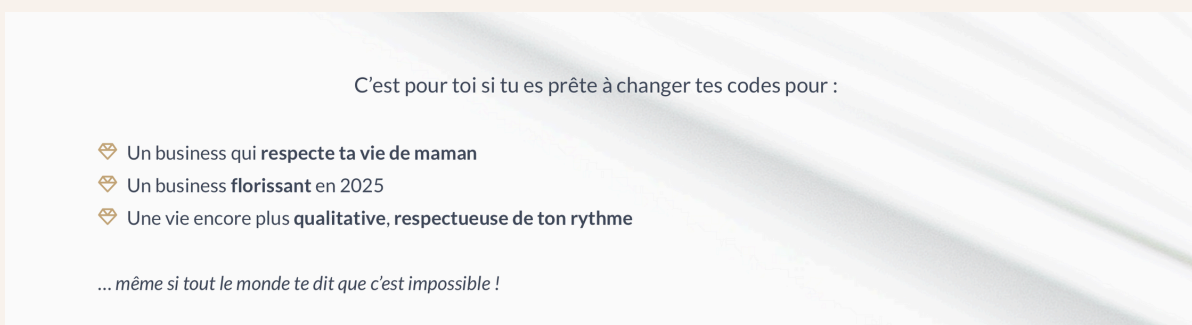
1) On commence par un bon p'tit coup de pression pour rappeler que **le temps est précieux et que ton offre est limitée dans le temps !**

2) juste après, on rassure avec un coté "humain" : **l'email** sur lequel on peut te contacter



3) Puis, tu vas pouvoir mettre **un titre et une phrase d'accroche** suivi d'un bouton de passage à l'action pour celles qui n'ont pas envie de lire toute la page.

4) Ensuite, je te conseille de clarifier **pour qui est fait le programme** :



■ Rédige une page de vente qui cartonne (même si tes nulle en copywriting)

5) Ensuite, tu dois parler directement à ta cible, sans filtre, sans retenue. Lui dire tout haut ce qu'elle pense tout bas.

(Je ne te mets pas tout le texte, t'as capté l'idée.)

Pour construire ce programme, j'ai dû poser cette question des centaines de fois à mon audience :
"Quel est le blocage n°1 que tu ressens lorsque tu dois développer ton business ?"

Et dans 99,9% des cas, les gens me répondent :
"Je manque de temps."

Et si tu es sur cette page, il y a de fortes chances que ce soit aussi ton cas.

Tu découvres de nouvelles stratégies et tu es motivée à bloc, puis bébé attrape la varicelle.

Tu commences à créer ton produit, mais en cours de route, tu ne sais plus par où commencer pour avancer rapidement.

Tu te motives à fond, mais ton quotidien te rattrape : tu renonces avant même d'avoir obtenu les premiers fruits de ton travail.

En désespoir de cause, tu as peut-être déjà envisagé de déléguer certaines choses, en espérant (enfin) des résultats...

Mais tu t'es rendu compte que c'était bien trop cher et pas encore possible pour toi...

6) Et là, tu vas lui balancer ses rêves, ce qu'elle veut vraiment.

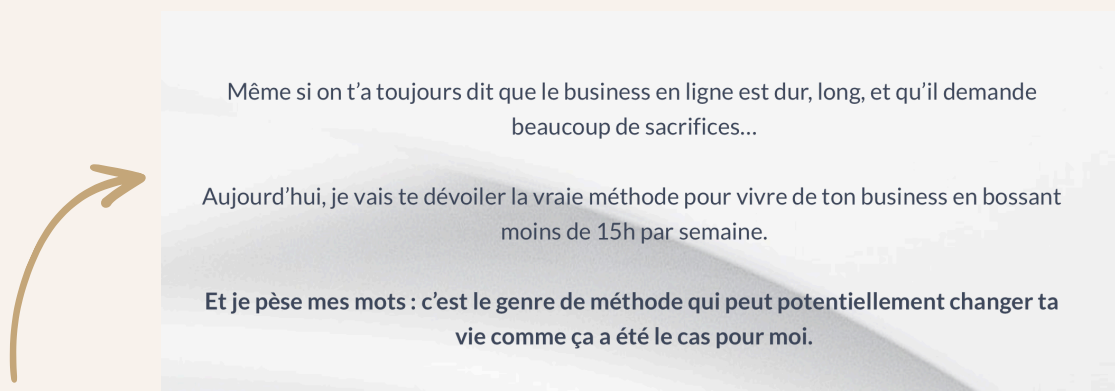
(Tu te souviens, on en a parlé plus haut : elle veut quelque chose, et c'est ça que ton offre apporte.) :

Je suis sûre que toi ce que tu veux c'est juste

- 💎 Vendre fluidement tes offres avec un **plan d'action concret à mettre en place**, peu importe ton produit numérique (de l'ebook à la formation complète en passant par les coachings et les accompagnements)
- 💎 Avoir plus de temps pour toi, pour ta famille et ta foi. **T'occuper de ton business moins de 15h par semaine et gagner quand même un salaire confortable...**
- 💎 Et surtout, **vivre une vie 100% alignée à tes valeurs**, sans jamais renoncer à qui tu es pour "quelques euros" en ligne...

■ Rédige une page de vente qui cartonne (même si tes nulle en copywriting)

7) Elle commence y croire et là, tu dois venir **casser l'objection** qu'elle va avoir, tu sais la petite voix qui lui dit que c'est impossible parce que ...



Souvent, ce sont des choses qu'on lui a dites et qu'elle a intégrées comme des vérités.

8) Avant de présenter ta méthode... **C'est le moment de te présenter.** De faire en sorte qu'elle te fasse confiance +++ !

- Commence d'abord par **une présentation brève** :



■ Rédige une page de vente qui cartonne (même si tes nulle en copywriting)

- Puis entre dans l'**émotionnel** en partageant ton histoire...

Pour tout te dire...

Pour me former, j'ai dépensé des milliers d'euros dans différents programmes de formation (près de 20k).

La plupart de ces formations étaient fascinantes.

Elles t'apprennent comment :

- Créer du contenu
- Vendre en story Instagram
- Créer un programme de formation
- Manager une équipe
- Gérer un business d'un point de vue financier

Et plein d'autres trucs hyper intéressants qui m'aident encore aujourd'hui dans mon métier de coach business.

Mais le jour où j'ai voulu implémenter ça dans mon business pour avoir des résultats, je me suis retrouvée confrontée à une réalité :

- Je suis maman de 3 enfants de moins de 10 ans
- Un de ces enfants a un trouble qui nécessite des allers-retours chez l'orthophoniste, la psychomot etc
- j'habite loin de ma famille donc je n'ai pas trop d'aide au quotidien...

- 9) Et là tu commences à **parler de ton offre** (qui je te le rappelle est avant tout une **SOLUTION** donc ose en parler) :

Du coup...

Pour pouvoir vivre convenablement de mon business, j'ai dû improviser et développer **une méthode qui me permette de bosser peu tout en obtenant des résultats.**

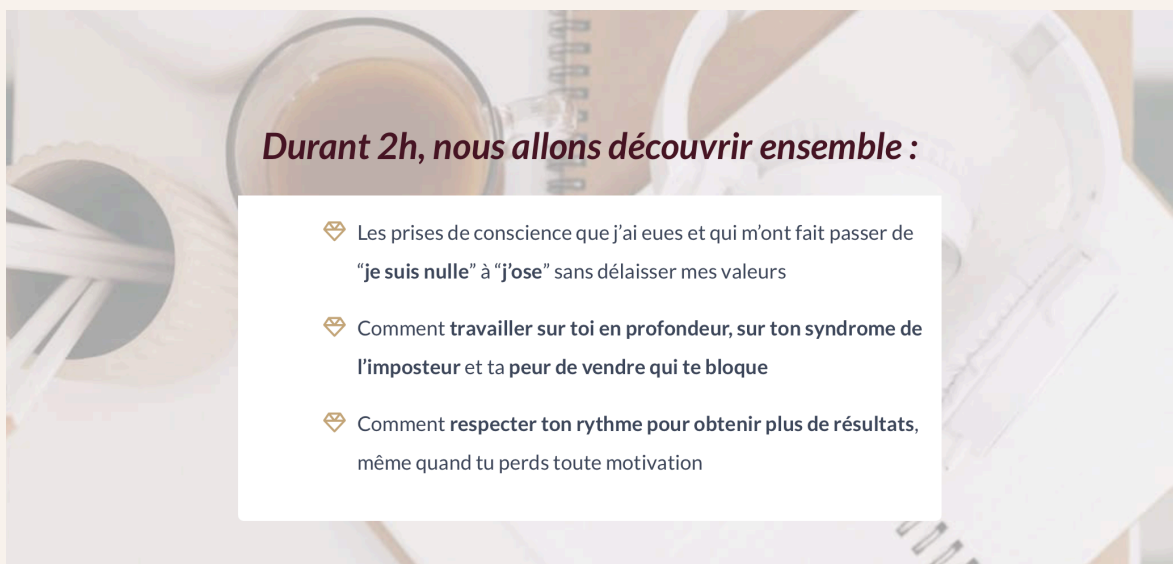
Et c'est ça que je veux te présenter dans la masterclasse **EXPANSION.**

Une masterclasse **en direct le 09 Janvier 2025 de 9h30 à 11h30** qui te permettra d'avoir accès à toute la stratégie à mettre en place cette année pour réussir !

■ Rédige une page de vente qui cartonne (même si tes nulle en copywriting)

Tips de pro :

Détaille ton offre au max en mettant en gras ou souligné les éléments importants :



Durant 2h, nous allons découvrir ensemble :

- 💎 Les prises de conscience que j'ai eues et qui m'ont fait passer de "je suis nulle" à "j'ose" sans délaissier mes valeurs
- 💎 Comment travailler sur toi en profondeur, sur ton syndrome de l'imposteur et ta peur de vendre qui te bloque
- 💎 Comment respecter ton rythme pour obtenir plus de résultats, même quand tu perds toute motivation

Et en plusieurs étapes pour que ce soit plus digeste :



Je vais aussi te transmettre :

- 💎 Mes meilleurs secrets business : ceux qui m'ont permis, en 2024, de faire mon CA 2023 en moins de 6 mois.
- 💎 Toutes les stratégies de vente qui donnent envie à ton prospect de bosser avec toi, naturellement et sans forcer.
- 💎 L'art de vivre en mode "slow business", en privilégiant ta vie de maman, de femme, de croyante. Cette femme qui veut plus, sans renoncer à son temps pour de l'argent.

■ Rédige une page de vente qui cartonne (même si tes nulle en copywriting)

10) Ensuite, tu partages les **bonus** :



Et ce n'est pas fini !

Pour te faciliter toute ton année 2025, j'ai ajouté au programme des bonus pépites prêts à l'emploi :

- 💎 **Un calendrier 2025** avec tout ce que tu peux vendre en fonction des tendances, des vacances scolaires et des fêtes religieuses musulmanes.
- Un bonus "ATTRACTION"** avec :
 - 💎 - Tes templates de stories à la une prêts à l'emploi pour transformer ton compte Instagram en machine à clients
 - 💎 +100 idées de posts pré-rédigés à utiliser directement pour augmenter tes ventes et te positionner rapidement dans ton domaine
- Un bonus "SALES EVERY MONTHS" :**

11) Et arrive (en fin de présentation) **ton prix** :

Maintenant, tu veux probablement savoir combien tu vas devoir investir...

Cette masterclass, c'est l'équivalent d'une année de coaching avec moi.

C'est comme si j'étais à tes côtés pendant un an pour t'aider à faire de 2025 TON ANNÉE BUSINESS.

Le genre de prestation que je facture habituellement pas moins de 7000 €...

Mais ce n'est pas le prix que tu vas investir aujourd'hui.

Aujourd'hui, tu peux accéder à tout ce contenu incroyable pour seulement 67 € !

C'est une offre éphémère proposée uniquement pour Janvier 2025, ensuite elle sera DÉFINITIVEMENT retirée et pas d'exception possible !).

Pendant 4 jours, tu peux accéder à EXPANSION pour seulement 67 € au lieu de 197 €.

[J'en profite !](#)

Rédige une page de vente qui cartonne (même si tes nulle en copywriting)

Avant de finir...



Ce que tu obtiens pour 67 € :

- 💎 La masterclass **EXPANSION** en direct le 09/01/25 à 9H30 (replay disponible) : mes secrets business pendant 2h+ (valeur : 300 €)
- 💎 Le calendrier **2025** : un planning détaillé pour planifier tes actions et maximiser tes ventes (valeur : 97 €)
- 💎 Le bonus **"ATTRACTION"** : des templates et idées pour booster ton Instagram (valeur : 750 €)
- 💎 Le bonus **"SALES EVERY MONTHS"** : des stratégies et outils pour générer 2k+ chaque mois avec des produits digitaux (valeur : 600 €)

Je fonce !

Je te conseille de faire une **pique de rappel du contenu** en détail !

QUELQUES DERNIERS CONSEILS POUR UNE PAGE DE VENTE QUI CONVERTIT :



- **Soigne la présentation visuelle** : Varie entre photos, mockups, captures d'écran, témoignages visuels... Évite le pavé de texte.
- **Sois cohérente avec ton image de marque** : Utilise ta palette de couleurs, tes typographies, ton style visuel. Ton identité doit être reconnaissable du début à la fin.
- **Garde le même ton du début à la fin** : Si tu tutoies, tutoie. Si tu es directe et complice, reste-le. La constance renforce la connexion.
- **Ajoute des boutons de passage à l'action régulièrement** : Un bouton tous les 2-3 blocs max. Ne fais pas scroller trop longtemps avant de proposer d'acheter.
- **Ajoute des témoignages stratégiquement (si tu en as)** : Juste après les objections, ou avant l'appel à l'action. Mieux encore si tu as des formats vidéo ou des citations illustrées.
- **Affiche une FAQ en bas de page** : Anticipe les questions courantes pour rassurer et lever les derniers doutes.
- **Crée de l'urgence ou de la rareté (si c'est pertinent)** : Nombre de places limitées, tarif qui augmente, bonus qui expire... mais reste honnête.
- **Soigne la version mobile** : Plus de la moitié de tes visiteurs seront sur téléphone. Teste et adapte les espacements, les images, les boutons

■ Rédige une page de vente qui cartonne (*même si tes nulle en copywriting*)

VOICI UNE CHECK LIST POUR NE RIEN OUBLIER À TA PAGE DE VENTE :

Checklist : Page de vente qui convertit :



- Présentation visuelle soignée (photos, mockups, captures)
- Identité visuelle cohérente (couleurs, typos, style de marque)
- Ton uniforme du début à la fin (tutoiement/vouvoiement, ton complice ou pro)
- Texte bien structuré (titres clairs, sous-titres, listes à puces, sauts de ligne)
- Boutons d'appel à l'action réguliers (tous les 2-3 blocs)
- Accroche percutante en haut de page (hook qui parle directement à la cible)
- Écrire l'email en haut de la page (pour questions ou suivi)
- Écrire une présentation brève de qui je suis (positionnement rapide)
- Écrire une présentation plus poussée et émotionnelle (mon histoire, mes valeurs, ma mission)
- Objections anticipées et levées dans le texte
- Témoignages bien placés (après objections, avant achat)
- FAQ en bas de page avec questions fréquentes
- Création d'urgence ou rareté (bonus, deadline, places limitées...)
- Version mobile optimisée (testée sur téléphone, boutons visibles, lecture fluide)



Merci d'avoir fait ce bout de chemin avec moi.

En travaillant sur ton offre, tu as planté une graine précieuse : celle d'une activité qui te ressemble, qui respecte ton rythme et tes valeurs. Prends-en soin, fais-lui de la place, arrose-la avec ta constance et ta confiance.

Un jour, tu regarderas en arrière avec fierté en voyant tout ce que tu auras construit, pas après pas.

Ne lâche rien. T'es une queen. ✨👑

Ta coach-pine, Nabila



Un dernier truc !

**Si ce formabook t'a mis un coup de boost, fais-moi signe !
Viens m'envoyer un DM sur Insta, je serai ravie de lire ton retour.**



Et parce qu'entre queens, on se soutient. ...



**SI TU ME PARTAGES TON TRAVAIL OU TON AVANCÉE,
JE ME FERAI UN PLAISIR DE LE REPARTAGER EN STORY
POUR TE DONNER DE LA FORCE ET DE LA VISIBILITÉ !**

xoxo, Nabila



Tu es prête à vendre ?



LA SUITE, ON LA TRAVAILLE DANS L'EBOOK 2

"Ta stratégie pour attirer, connecter, vendre !"